

Die Rolle des Immobiliendienstleisters bei der Vermarktung von Zwangsversteigerungsimmobilien

1. Notwendigkeit der Themenbearbeitung

Ziel dieser Bachelorarbeit soll es sein die Aufgaben, Funktionen und Rechte des Maklers als Immobiliendienstleister speziell im Bereich der Vermarktung von Zwangsversteigerungsimmobilien darzustellen. Die Aufgabe des Maklers besteht dabei darin die Immobilie im Auftrag der verfahrensbetreibenden Gläubigerbank im Rahmen des Zwangsversteigerungsverfahrens zu vermarkten und potentielle Bietinteressenten zu finden. Er dient ebenso als Vermittler zwischen Bietinteressenten und Gläubigerbank. Außerdem stellt er für den Interessenten einen Ansprechpartner, kompetenten Berater und eine Vertrauensperson dar, an die er sich bei Fragen und Problemen zum Thema Zwangsversteigerung wenden kann und die ihn begleitet. Im Besonderen soll die Rolle / Funktion des Maklers bei der Vermittlung von Zwangsversteigerungsimmobilien Inhalt dieser Arbeit sein und diskutiert werden. Der Immobiliendienstleister stellt dabei einen vertrauenswürdigen Berater dar. Ebenso soll darauf eingegangen werden wie der Makler eine Wertsteigerung der Immobilie erzielen kann, um der Gläubigerbank somit einen höheren Erlös zu verschaffen.

Bei der Problematik der Zwangsversteigerung handelt es sich um ein aktuelles Thema, da Zwangsversteigerungen insbesondere auch als eine Folge der Wirtschaftskrise gesehen werden können. Laufende Kredite auf Immobilien können nicht mehr bedient werden. Aus diesem Grunde ist in Zukunft mit mehr Insolvenzen und damit ggf. Zwangsversteigerungen zu rechnen. Für einen mit der Vermittlung von Versteigerungsobjekten beauftragten Makler kann die Vermarktung dieser Immobilien somit an Bedeutung gewinnen.

In der Bachelorarbeit sollen daher als erstes die Ursachen von Zwangsversteigerungen dargestellt werden sowie einige Grundlagen des Zwangsversteigerungsverfahrens selbst erläutert werden. Dies ist erforderlich um bereits einige Besonderheiten von Versteigerungsimmobilien hervorzuheben, die mittel- oder unmittelbar die Vermarktung beeinflussen können. Dieser Teil der Bachelorarbeit bildet die Basis, um später auf die Rolle des Maklers bei der Vermarktung von Zwangsversteigerungsobjekten eingehen zu können.

Während die Vermarktung von Bestandsimmobilien in der Regel freiwillig und mit Unterstützung des Eigentümers initiiert wird, wird bei der Zwangsversteigerung die Immobilie zwangsweise nach Antrag eines Gläubigers durch das Amtsgericht veräußert. Damit unterscheidet sich nicht nur der Vermarktungsprozess sondern auch

die Rechte und Vermarktungsmöglichkeiten des eingeschalteten Immobiliendienstleisters. Unter Umständen ist auch im Falle von Versteigerungsobjekten ein freier Verkauf außerhalb der Versteigerung möglich oder die Gläubigerbank bzw. eine ihr verwandte Gesellschaft übernimmt die Immobilie selbst in Eigenbestand, im Zuge eines sogenannten „Rettungserwerbs“ um diese daraufhin (zu meist höherem Preis) frei zu verkaufen.

Diese unterschiedlichen Erwerbswege bedeuten, dass es Unterschiede und Besonderheiten in Bezug auf Marketing und Verkauf gibt. Die Vor- und Nachteile des jeweiligen Erwerbsweges wirken sich auch auf die Rolle des Immobiliendienstleister aus. Die Herausarbeitung dieser Konsequenzen, deren Bedeutung und Auswirkung auf den eingeschalteten Makler, ist das Ziel dieser Bachelorarbeit. Zum Beispiel ist eine Besichtigung von Zwangsversteigerungsobjekten nicht immer möglich. Der eingeschaltete Makler muss die Immobilie daher anderweitig dem Erwerber präsentieren. Kauft dieser nicht, weil ihm das Risiko zu groß ist oder er nicht mit dem Zwangsversteigerungsverfahren vertraut ist, führt das wiederum zum Provisionsverlust für den Makler. Hier spiegelt sich auch die Principal-Agent-Theorie wieder. Der Makler (Agent) will eine Immobilie veräußern um seine erfolgsabhängige Provision zu bekommen. Dazu muss er einen Interessenten bzw. potentiellen Käufer (Principal) davon überzeugen, die Immobilie zu erwerben.¹ Beispielsweise, in dem er die Vorteile eines Immobilienerwerbs sowie die immobiliespezifischen Besonderheiten in den Vordergrund stellt. Daraus entsteht eine Gesamtnutzenoptimierung. Ebenso kann der Makler seine Erfahrungswerte einbringen. So kann er das Vertrauen zum Interessenten schaffen und seine Angst vor Risiken mindern.

Darüber hinaus ist in der Bachelorarbeit eine Analyse angebotener Immobilien eines Maklerbüros in der Region - Immobilien Service Lichtenau – durchgeführt um einen Überblick zu schaffen, wie viel Zwangsversteigerungstermine nötig sind und welche Vermarktungsprozesse im Verlauf genutzt werden bis sich ein Erwerber findet. Dabei sollen auch bestimmte Objektarten, wie unter anderem Einfamilienhäuser oder Eigentumswohnungen eine Rolle spielen. Zudem hat die Gläubigerbank auch verschiedene Möglichkeiten. Dies bedeutet, sie kann die Immobilie selbst ersteigern. Anschließend ist die Veräußerung über einen Freiverkauf möglich. Weiterhin kann die Gläubigerbank auch das Zwangsversteigerungsverfahren einstellen und erst wieder eröffnen, wenn ein ernsthafter Interessent eine Ausbietungsgarantie vorlegt. Aufbauend auf die bisherigen Ergebnisse sollen Möglichkeiten für die Verbesserung der Vermarktungschancen der Immobilien aufgezeigt werden und welche Chancen der Makler hat, um diese zu verwirklichen.

¹Vgl. Jensen, Michael; Meckling, William, Theory of the firm, 1976, Bd. 3, 1976 Nr. 4, S. 305-360

2. Die Zwangsversteigerung allgemein

2.1 Ursachen von Zwangsversteigerungen

Viele Existenzgründungen bzw. Immobilienkäufe werden mittels Kreditaufnahme finanziert. Dazu schließt man bei einer Bank einen Darlehensvertrag ab. Vor dem Vertragsabschluss wird die Bonität des Käufers sowie das finanzierende Beleihungsobjekt geprüft. Als Kreditsicherheit (Beleihungsobjekt) dient in der Regel die zu finanzierende Immobilie. Der Darlehensvertrag enthält bestimmte Darlehensverpflichtungen, die der Kreditnehmer zu erfüllen hat, wie zum Beispiel die Zahlung der Raten zur Darlehenstilgung.

Während der Vertrag läuft können bei dem Kreditnehmer unvorhergesehene Faktoren auftreten, die bei Kreditaufnahme noch nicht abzusehen waren, wie z.Bsp. plötzliche Arbeitslosigkeit, Geldknappheit durch steigende Kosten oder Investitionen für die gekaufte Immobilie, Überschätzung der Kreditbelastung oder Einkommensentwicklung, Auswirkungen der Finanzkrise sowie Insolvenz. Die neue Situation kann dazu führen, dass der Kreditnehmer seinen Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen kann. Auch aus einer Ehescheidung kann eine Zwangsversteigerung resultieren.

Ebenso Erbstreitigkeiten, die auf normalen Wege nicht zu lösen sind können in einer Zwangsversteigerung enden. In diesem Fall sind die Kreditnehmer plötzlich verstorben ohne dass der Kredit abbezahlt ist. Wenn die Erben die Zahlungsverpflichtungen nicht erfüllen können kommt es zur Zwangsversteigerung.

Im Allgemeinen ist ein Mahnverfahren die Folge bei Nichtleistung von fälligen Zahlungen zur Begleichung des Kredites. Zeigt der Schuldner keine Reaktion darauf und bleibt auch eine persönliche Kontaktaufnahme erfolglos wird seitens der Gläubigerbank nach Ankündigung der letzten Mahnung die Kündigung ausgesprochen. Damit kündigt die Gläubigerbank den Darlehensvertrag und kann Zwangsmaßnahmen einleiten. Beispielsweise den Verkauf des Darlehensvertrages nebst Abtretung der Grundpfandrechte oder ein Zwangsversteigerungsverfahren.² Bei einer Zwangsversteigerung erhält der Gläubiger gegen den Willen des Schuldners Zugriff auf das ihm gehörende Grundstück. Der Gläubiger möchte nun dieses Grundstück veräußern, um seine Forderung aus dem Versteigerungserlös zu befriedigen.³

² Vgl. Gerhards/Keller, Die Zwangsversteigerung, 2009, S. 23.

³ Vgl. Schmoll, Basiswissen Immobilienwirtschaft, 2007, S. 416.

2.2 Verfahren bis zum Versteigerungstermin

2.2.1 Anordnung des Verfahren

Die Zwangsversteigerung wird nach Antrag des Gläubigers vom zuständigen Vollstreckungsgericht angeordnet.⁴ Der Antrag erfordert das Vorliegen von 2 Voraussetzungen: ein vollstreckbares Urteil bzw. eine vollstreckbare Urkunde. Zudem muss der in diesem Urteil genannte Schuldner als Eigentümer des Objektes im Grundbuch eingetragen sein.⁵ Anschließend wird dieser Antrag durch das Vollstreckungsgericht geprüft.

Dieses erlässt dann auch den Anordnungsbeschluss und stellt ihm den Schuldner zu.⁶ Weiterhin ersucht es das Grundbuchamt um Eintragung eines Versteigerungsvermerks.⁷ Der Anordnungsbeschluss wirkt gegenüber dem Schuldner als Beschlagnahme des Grundstücks. Für den Schuldner bedeutet dies, dass er sein Grundstück trotzdem weiterhin nutzen darf. Ihm ist es allerdings nicht gestattet dieses selbst zu veräußern oder anderweitige Verfügungen zu treffen, die die Rechte des Gläubigers tangieren würden.

Für den Schuldner bzw. Eigentümer besteht die Möglichkeit gegen den Anordnungsbeschluss vorzugehen. Dazu gehören beispielsweise die Erhebung von Einwendungen gegen die Art und Weise der Zustellung oder eine Klage gegen eine ungerechtfertigte Inanspruchnahme nach §769 Abs. 1 Satz 2 ZPO. Jedoch führt ein Einspruch in den meisten Fällen nur zur Verzögerung des Verfahrens.⁸

2.2.2 Festsetzung des Wertes der zu versteigernden Immobilie

Dieser Schritt zählt bereits zur Vorbereitung des Versteigerungstermins und beinhaltet die Verkehrswertermittlung mit anschließender Festsetzung des Verkehrswertes. Dazu wird von einem vom Gericht anerkannten Sachverständigen ein Verkehrswertgutachten angefertigt.⁹ Aus diesem Grunde wird dem Eigentümer des Zwangsversteigerungsobjektes eine Ortsbesichtigung angekündigt. Hierbei gilt es zu beachten, dass der Gutachter den Zutritt zum Bewertungsobjekt sich nicht erzwingen kann. Das Gericht kann nur versuchen den Eigentümer davon zu überzeugen, dass eine Weigerung bezüglich des Grundstückszutritts bzw. Objektzutritts sinnlos ist.¹⁰ Das Gutachten wird in diesem Falle anhand des äußeren Eindrucks sowie Bauplänen vom Bauamt unter Berücksichtigung der allgemeinen Bewertungskriterien (Lage,...) ermittelt. Die nicht mögliche Innenbesichtigung wird anhand eines Abschlages bedacht. Der

4 Vgl. ZVG, § 15.

5 Vgl. Hock/Meyer/Hilbert, Immobilienvollstreckung, 2005, S. 7.

6 Vgl. Ebenda, S. 18f.

7 Vgl. ZVG § 19.

8 Vgl. Gerhards/Keller, Die Zwangsversteigerung, 2009, S. 45.

9 Vgl. ebenda, S. 53f.

10 Vgl. Storz, Praxis des Zwangsversteigerungsverfahrens, 2004, S. 385f.

zuständige Rechtspfleger kann den Sachverständigen bei der Ortsbesichtigung begleiten. Aber auch er muss keinen Zugang zum Versteigerungsobjekt bekommen.¹¹ Das vom Sachverständigen fertig gestellte Verkehrswertgutachten wird vom Vollstreckungsgericht einer Plausibilitätsprüfung unterzogen. Anschließend wird es von den Gläubigern nochmals geprüft. Ebenso bekommt der Schuldner eine Frist gesetzt, in welcher er sich zur beabsichtigten Wertfestsetzung äußern kann. Anschließend erfolgt durch das Vollstreckungsgericht der Verkehrswertfestsetzungsbeschluss, der allen Beteiligten zugestellt wird. Nach einer abgelaufenen Einspruchsfrist ist der Verkehrswert dann amtlich.¹²

2.2.3 Bestimmung bzw. Vorbereitung des ZV-Termins

Dieser Gliederungspunkt beinhaltet die Erläuterung des Verfahrens bis zum Zwangsversteigerungstermin.

Ist die Beschlagnahme des Grundstücks erfolgt und ist der Wertfestsetzungsbeschluss rechtskräftig, sowie die Mitteilung des Grundbuchamtes eingegangen, kann das Vollstreckungsgericht einen Versteigerungstermin bestimmen. Was die Terminbestimmung beinhalten sollte ist in §§ 37, 38 ZVG nachzulesen.¹³ Anschließend ist der ZV-Termin öffentlich bekannt zu machen und die Terminbestimmung den Beteiligten zuzustellen.¹⁴

Nachdem nun der Zwangsversteigerungstermin festgelegt ist folgt dessen Vorbereitung. Anlässlich des Zwangsversteigerungstermins wird nun das geringste Gebot bestimmt. Dazu hat das Vollstreckungsgericht den Grundbuchstand zu ermitteln und den Wert jedes eingetragenen Rechts, was dann als bestehen bleibende Rechte zusammen gefasst wird. Weiterhin zählen u.a. die Kosten des Versteigerungsverfahrens und Öffentliche Lasten (z.Bsp. Grundsteuern) ebenso zum geringsten Gebot. Dieses stellt damit einen vorgegebenen Mindestwert dar, der in der Versteigerung nicht unterschritten werden sollte.¹⁵ Das bedeutet, dass das geringste Gebot alle dem bestrangig betreibenden Gläubiger vorgehenden Rechte decken muss. Dies heißt wiederum die dem Anspruch des Gläubigers vorgehenden Rechte und die Kosten des Verfahrens müssen durch den Versteigerungserlös gedeckt sein. Somit soll das geringste Gebot verhindern das die bestrangig betreibenden Gläubiger einen Wertverlust Ihrer Rechte hinnehmen müssen. Ebenso soll so einer Verschleuderung der Liegenschaft entgegen gewirkt werden.¹⁶

11 Vgl. Hock/Meyer/Hilbert, Immobilienvollstreckung, 2005, S. 53f.

12 Vgl. Gerhards/Keller, Die Zwangsversteigerung, 2009, S. 63.

13 Vgl. Storz, Praxis des Zwangsversteigerungsverfahrens, 2004, S. 411f.

14 Vgl. ZVG § 39 Abs. 1, § 41 Abs. 1.

15 Vgl. Schmoll, Basiswissen Immobilienwirtschaft, 2007, S. 419.

16 Vgl. geringstes Gebot in: <<http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/129/geringstes-gebot-v6.html>>, 15.12.2009.

2. 3 Der Zwangsversteigerungstermin

Dieser stellt eine öffentliche Sitzung dar und wird vom Rechtspfleger geleitet. Die Interessen der Gläubigerbank werden dabei durch einen Terminvertreter repräsentiert.¹⁷

Anschließend wird der Ablauf des Zwangsversteigerungstermins kurz dargestellt. Zunächst stellt der Rechtspfleger unter anderem den Grundbuchstand fest, sowie die betreibenden Gläubiger, angemeldete Ansprüche, das geringste Gebot bzw. Mindestgebot und anwesende Beteiligte. Zudem erklärt er die Versteigerungsbedingungen.¹⁸ Das geringste Gebot was sich, wie schon im Punkt 2.2.3 erläutert, aus dem Mindestbargelb (also Gerichtskosten und andere in §§ 10 und 12 ZVG näher bezeichnete Ansprüche)¹⁹ und den bestehen bleibenden Rechten zusammensetzt wird ebenfalls vom Rechtspfleger erläutert.

An dieser Stelle gilt es noch zu beachten, dass es zum Zeitpunkt der Eintragung des Versteigerungsvermerks vielleicht weitere Forderungen gab, die aus dem Grundbuch nicht ersichtlich waren. Diese müssen spätestens unmittelbar vor der Bietstunde angemeldet werden und eventuell auch glaubhaft gemacht werden. Damit werden die Forderungen bei der Feststellung des geringsten Gebotes mit berücksichtigt und ebenso bei der Erlösverteilung in Form einer zustehenden Rangstelle.²⁰

Nachdem dieser Teil des Versteigerungstermins erledigt ist wird zur Abgabe von Geboten aufgefordert und damit beginnt auch die eigentliche Versteigerung.²¹ Für die Gebote werden von der Gläubigerbank, ausgehend vom Verkehrswert, bestimmte Grenzen festgelegt. Beim 1. Zwangsversteigerungstermin ist das meistens die 7/10-Grenze. Das bedeutet, der Bieter muss mindestens 70% des Verkehrswertes bieten um den Zuschlag zu bekommen. Jedoch kann auf Antrag der verfahrensbetreibenden Gläubigerbank beim ersten Zwangsversteigerungstermin eine Abgabe unter 7/10 größer 5/10 des Verkehrswertes erfolgen. Bei Geboten die unter 5/10 des ermittelten Verkehrswertes liegen, wird der Zuschlag von Amts wegen versagt (§ 85a Abs. 1 ZVG). Damit wird versucht einer Verschleuderung entgegen zu wirken. Erreicht das Meistgebot (höchste abgegebene Gebot) nicht das Mindestgebot findet keine Zuschlagserteilung statt.²² Kam es bei diesem ZV-Termin nicht zu einem Zuschlagsbeschluss, da niemand ein Gebot abgegeben hat oder alle abgegebenen Gebote versagt wurden, wird vom Vollstreckungsgericht die einstweilige Einstellung des Verfahrens beschlossen oder es wird ein weiterer Zwangsversteigerungstermin

17 Vgl. Gerhards/Keller, Die Zwangsversteigerung, 2009, S. 77.

18 Vgl. Schmoll, Basiswissen Immobilienwirtschaft, 2007, S. 419.

19 Vgl. Bargelb in: <<http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/2459/bargelb-v5.html>>, 15.12.2009.

20 Vgl. Storz, Praxis des Zwangsversteigerungsverfahrens, 2004, S. 431.

21 Vgl. Storz, Praxis des Zwangsversteigerungsverfahrens, 2004, S. 490.

22 Vgl. Schmoll, Basiswissen Immobilienwirtschaft, 2008, S. 420.

anberaumt.²³

Endet der ZV-Termin ohne Zuschlagsbeschluss bleiben die Grenzen weiterhin bestehen. Um die Grenzen zu zerstören ist die Abgabe eines Gebotes nötig, welches unter dieser Grenze liegt.

Um den Zuschlag zu bekommen muss ein Bietinteressent eine wichtige Voraussetzung bereits vor dem ZV-Termin erfüllen. Er muss eine Sicherheit leisten. Diese beträgt grundsätzlich 10% des Verkehrswertes. Mögliche Formen der Sicherheitsleistung sind im Anhang 1 dargestellt. Am Ende der Bietzeit wird das Meistgebot festgestellt. Gibt es keinen Grund den Zuschlag zu versagen und stellen die Verfahrensbeteiligten keine entsprechenden Anträge kann die Zuschlagserteilung per Gerichtsbeschluss erfolgen.²⁴

2.4 Verfahren nach Zuschlagserteilung

Bei diesem Gliederungspunkt wird behandelt, was nach Zuschlagserteilung passiert sowie welche Wirkung bzw. Folgen dieser hat.

Das Wirksam werden des Zuschlags zieht neben dem Eigentumserwerb auch das Erlöschen von Rechten des Vorbesitzers, den Übergang von Nutzen, Lasten und Gefahren, die Beendigung einer ggf. laufenden Zwangsverwaltung, die Schuldübernahme, die Vollstreckbarkeit sowie die Verpflichtung zur Verzinsung des Bargebots mit sich.²⁵ Das bedeutet, dass durch den Zuschlag der Erwerber unmittelbar kraft Gesetzes Eigentümer des Grundstücks wird.²⁶ Am Ende der Versteigerung gehen die Gefahren auf den Ersteigerer über (§ 56 S. 1 ZVG). Die Nutzen und Lasten trägt der Erwerber mit Zuschlag (§ 56 S. 2 ZVG).²⁷

Nach dem der Zuschlag wirksam ist wird vom Rechtspfleger ein Verteilungstermin bestimmt. In diesem erfolgt die Verteilung des Versteigerungserlöses. Hier hat der Erwerber das Bargebot nebst Bargebotzinsen zu zahlen.²⁸ Der Teilungsplan, der vom Rechtspfleger beim Verteilungstermin aufgestellt wird, dient hier als Grundlage für die Verteilung des Versteigerungserlöses. Mit dem Zuschlag erlöschende Rechte nehmen unter Wahrung Ihres Ranges an der Erlösverteilung teil. Der Erwerber übernimmt die Rechte des geringsten Gebotes, da diese bestehen bleiben.²⁹

Nach der Durchführung des Teilungsplans wird durch den Rechtspfleger die Berichtigung des Grundbuchs veranlasst.³⁰ Für den nunmehr ehemaligen Eigentümer gilt der Zuschlagsbeschluss als Räumungstitel. Dies bedeutet der neue Eigentümer

23 Vgl. Hock/Meyer/Hilbert, Immobilienvollstreckung, 2005, S. 92.

24 Vgl. Gerhards/Keller, Die Zwangsversteigerung, 2009, S. 87f.

25 Vgl. Gerhards/Keller, Die Zwangsversteigerung, 2009, S. 89.

26 Vgl. ZVG § 90 Abs. 1.

27 Vgl. Vgl. Hähnchen, Immobilienerwerb in der Zwangsversteigerung, 2002, S. 18.

28 Vgl. Hock/Meyer/Hilbert, Immobilienvollstreckung, 2005, S. 266.

29 Vgl. Schmoll, Basiswissen Immobilienwirtschaft, 2007, S. 420.

30 Vgl. Gerhards/Keller, Die Zwangsversteigerung, 2009, S. 95.

kann vom ehemaligen Eigentümer die Räumung des Grundstücks fordern, ebenso die Herausgabe der mitversteigerten Sachen.³¹

Ein wichtiger Punkt sind auch die Gebühren, die beim Erwerb einer Zwangsversteigerungsimmobilie anfallen. Dies wären in jedem Fall die Grunderwerbssteuer (4,5% in Berlin, restliche Bundesländer 3,5%), die an das Finanzamt zu zahlen ist. Die Eintragung ins Grundbuch verursacht ebenfalls Kosten. Statt einer Notargebühr ist eine Zuschlagsgebühr zu zahlen, die vom zuständigen Gericht erhoben wird.³²

Das komplette Verfahren der Zwangsversteigerung, von der Anordnung bis zum Verteilungstermin, ist im Anhang 2 mittels einer Übersicht nochmals kurz zusammengefasst.

2.5 Analyse - Anzahl der ZV-Termine bis zum endgültigen Erwerb

Zur weiteren Information zu diesem Punkt dient die Tabelle im Anhang 3. Diese dient als Verdeutlichung für die nachfolgenden Erläuterungen. Bei den 123 Liegenschaften, die zur Erarbeitung dieser Analyse verwendet wurden, handelt es sich um Objekte, bei denen der Immobilien Service Lichtenau (ISL) mit der Vermarktung von der Gläubigerbank beauftragt wurde bzw. ist. Für jede Immobilie wurde der Verkehrswert anhand des Verkehrswertgutachtens und der Abgabepreis anhand von Verträgen bzw. internen Notizen zur Zwangsversteigerung herausgefunden. Aus diesen 2 Komponenten wurde dann ermittelt, wie viel Prozent der Abgabepreis in Bezug auf den Verkehrswert darstellt.

Die letzte Spalte spiegelt den aktuellen Stand wieder. „Vermittelt durch Dritte“ soll dabei zum Ausdruck bringen, dass diese Immobilie von keinem Interessenten des ISL erworben wurde. In diesem Fall kam der Interessent von der Gläubigerbank selbst oder wurde durch die Medien auf die Zwangsversteigerung aufmerksam. Außerdem gibt es zudem die Möglichkeit, dass der Eigentümer noch selbst abgelöst hat. In einigen Fällen hat die Gläubigerbank die Immobilie selbst ersteigert. Damit ist die Gläubigerbank Eigentümer. Dies bringt einige Vorteile in der Vermarktung. Zum Beispiel sind nun Besichtigungen in der Regel problemlos möglich. Des Weiteren kann nun ein freihändiger Verkauf erfolgen, wobei eventuell ein höherer Verkaufserlös erzielt werden kann als in der Zwangsversteigerung. Es besteht auch die Möglichkeit, dass das Verfahren eingestellt wurde auf Antrag der Gläubigerbank. In diesem Fall kommt es erst zu einer Wiederaufnahme des Verfahrens, wenn es einen ernsthaften Interessenten gibt und eine Ausbietungsgarantie erstellt wird. Bei der Ausbietungsgarantie handelt es sich um einen notariell beglaubigten Vertrag zwischen

31 Vgl. Schmoll, Basiswissen Immobilienwirtschaft, 2008, S. 420.

32 Vgl. Häufige Fragen in: <http://www.zwangsversteigerung.de/Haeufige_Fragen>, 02.09.2009.

Gläubiger und potentiellen Bieter. In diesem Vertrag verpflichtet sich der potentielle Bieter ein Gebot abzugeben, welches das geringste Gebot abdeckt und weiterhin den Betrag, den der Gläubiger beansprucht.³³

Wie in der Auswertung zu diesem Gliederungspunkt ersichtlich ist, sind meistens immer zwei oder mehr Zwangsversteigerungstermine nötig, bis das Objekt einen Erwerber findet. Wobei dies nicht für alle Immobilien zutrifft. Beispielsweise bei Eigentumswohnungen gab es teilweise 3 oder 4 Zwangsversteigerungstermine ohne Erfolg. Die Ursache ist hier vielleicht in der geringen Nachfrage zu suchen oder auch in übersteuerten Abgabepreisen.

In der Tabelle wird des Weiteren der Abgabepreis und der Verkehrswert betrachtet. Es wurde ermittelt wie viel der endgültige Abgabepreis in Bezug auf den festgestellten Verkehrswert darstellt. Damit soll die Preisentwicklung für die in die Tabelle eingebrachten Liegenschaften verdeutlicht werden. Aus allen Abgabepreisen wurde ein Mittelwert ausgerechnet, welcher den durchschnittlichen Abgabepreis in Bezug auf den Verkehrswert in Prozent ausdrücken soll. Dabei wurden auch die einzelnen Objektarten berücksichtigt. Wie in der Auswertung ersichtlich beträgt der durchschnittliche Versteigerungserlös bzw. Abgabepreis ca. 60% vom Verkehrswert. Es gilt jedoch zu beachten, dass Objekte in dieser Analyse enthalten sind, welche noch vermarktet werden bzw. Liegenschaften, welche von der Gläubigerbank selbst ersteigert wurden um über einen Freiverkauf einen höheren Erlös zu erzielen. In diesen Fällen handelt es sich um den momentanen Angebotspreis (Abgabepreis).

Gilt beim 1. Zwangsversteigerungstermin beispielsweise die 7/10-Grenze und beim 2. ZV-Termin die 5/10 Grenze bedeutet dies, dass der Zuschlag nur erteilt wird, wenn das Gebot gleich oder größer 7/10 bzw. 5/10 des Verkehrswertes ist. Die vor dem Zwangsversteigerungstermin festgelegten Grenzen bestehen normalerweise weiter, solange kein Gebot unter der jeweiligen Grenze abgegeben wird.

3. Unterschiede bei der Vermarktung und dem Erwerb von Bestandsobjekten gegenüber Zwangsversteigerungsimmobilen

3.1 *Freihändiger Verkauf von Zwangsversteigerungsimmobilen*

3.1.1 Ablauf und Verfahren der Vermarktung

Als erstes muss der betreffende Makler einen Vermarktungsauftrag von der zuständigen Gläubigerbank bekommen, um das Objekt vermarkten zu können. In der Regel ist dies ein Allgemeinauftrag. Da die Gläubigerbank in den meisten Fällen nicht nur einen Makler mit der Vermarktung Ihrer Zwangsversteigerungsimmobilen betraut. Im Allgemeinen wird ein regional tätiger Makler lange vor dem statt finden des ZV-

³³ Vgl. Gablenz, Immobilienzwangsversteigerung, 1999, S.79f.

Termins mit der Vermarktung beauftragt. Dies gibt ihm Zeit die entsprechenden Marketingmaßnahmen sorgfältig vorzubereiten und seine Interessentendatenbank in die Vermarktung mit einzubringen.

Die Gestaltung von Werbemaßnahmen hat Einfluss auf die Resonanz. Jedoch ist die erfolgreiche Vermarktung von Immobilien nicht nur auf die Gestaltung von Werbemaßnahmen zurückzuführen.³⁴ Wenn beispielsweise die Lage der Immobilie inakzeptabel in Bezug auf die Nutzung ist, oder der Objektzustand sehr hohe Investitionen erfordert um eine Nutzbarkeit oder Bewohnbarkeit der Immobilie wieder herzustellen ist ein erfolgreiches Marketing problematischer verglichen mit gepflegten Objekten in attraktiver Makro- bzw. Mikrolage.

Das anschließend zu erstellende Exposé spielt bei der Vermarktung der Immobilie eine wichtige Rolle. Die Inhalte und das äußere Erscheinungsbild des Exposés sowie das Image des Maklers beeinflussen neben dem Vermarktungserfolg auch die Qualität der Resonanz.³⁵

Bei einem Exposé für ein Objekt in der Zwangsversteigerung wird der Kaufpreis im Allgemeinen als Abgabepreis ausgewiesen. Neben der Kurzbeschreibung und Lagebeschreibung für die Immobilie befindet sich im Exposé nochmal ein Hinweis auf die Zwangsversteigerung, sowie der gutachterlich ermittelte Verkehrswert.

Auf die Angabe der zuständigen Gläubigerbank wird in der Regel verzichtet. Dies soll bewirken, dass Interessenten zuerst mit den zuständigen Makler Kontakt aufnehmen. Damit dieser dann alles weitere mit der Bank abklären kann. Denn der Immobiliendienstleister bekommt nur die vertraglich festgelegte Provision, wenn er nachweisen kann, dass der Erwerber zu Ihm Kontakt aufgenommen hat und er anschließend als Vermittler zwischen dem Interessenten und der Gläubigerbank tätig war. Zudem versucht der Makler neue Zwangsversteigerungsimmobilen an bereits bekannte Interessenten zu vermitteln, die ähnliche Objekte suchen. Das heißt der Immobiliendienstleister hat eine Interessentendatenbank vorliegen, die er mit in die Vermarktung einbringen kann. Damit erhöhen sich auch die Verkaufschancen.

Eine weitere zukünftige Aufgabe des Maklers im Bereich der Vermarktung besteht darin, die Vermarktungsmaßnahmen verstärkt zu betreiben, welche erfolgsversprechende Anfragen und lukrative Aufträge mit sich bringen. Dazu gehört die Einstellung des Exposés in verschiedene Internetdatenbanken bzw. Lokal und Fachpressen und dessen anschließende Pflege der Internetdatenbanken sowie der laufenden Inserate in der Lokal- und Fachpresse.

Die Vermarktung von Immobilien in der Zwangsversteigerung bringt einige

³⁴ Vgl. Erfolgreiches Marketing für erfolgreiche Immobilien in: <<http://www.presseanzeiger.de>>, 25.11.2009.

³⁵ Vgl. Probst, Immobilien-Marketing, 2006, S.84f.

Schwierigkeiten mit sich. Eine Problematik wäre die Möglichkeit der Besichtigung. Ernsthafte Interessenten wollen normalerweise die Immobilie erst einmal besichtigen bevor Sie sich entscheiden, diese zu erwerben. Wird aber die betreffende Immobilie von dem Eigentümer noch genutzt oder ist vermietet, ist der Nutzer nicht verpflichtet Makler und Interessenten Zutritt zu gewähren. Diese Tatsache macht eine Besichtigung schwierig. Hier hilft es wenn der potentielle Erwerber an einen verhandlungsfähigen Makler geraten ist. Eine Möglichkeit, eine Besichtigung zu ermöglichen wäre also mit den Nutzern zu verhandeln, ansonsten bleibt nur der Blick von außen. Ein Freiverkauf gestaltet sich in einigen Punkten einfacher.

Um jedoch eine ZV-Immobilie im Freiverkauf zu erwerben muss die Zustimmung des Eigentümers sowie aller Gläubiger vorliegen. Das bedeutet, der Eigentümer verkauft selbst mit Zustimmung aller Gläubiger. Der Zwangsversteigerungsvermerk bleibt im Grundbuch bestehen und wird vor Eigentumsumschreibung gelöscht. Strebt ein Interessent ernsthaft den Erwerb einer Immobilie an, muss dieser ein Gebot an den zuständigen Makler abgeben, welches dann an die Gläubiger weitergeleitet wird. Der Eigentümer des Objektes muss zwar seine Zustimmung geben jedoch werden die Verkaufsverhandlungen mit dem Gläubiger geführt. Ist dieser mit dem Gebot des Erwerbers einverstanden und liegt eine Finanzierungsbestätigung vor, kann ein Kaufvertragsentwurf in Auftrag gegeben werden. Dieser wird mit allen in den Kaufprozess involvierten Parteien (Käufer, Eigentümer, Gläubiger, Notar und durch den Gläubiger beauftragte Vermittler) abgestimmt. Bei zu notariell beurkundenden Grundstücks- und Immobilienkaufverträgen existiert eine Verbraucherschutz-Prüffrist von 14 Tagen. Das heißt 2 Wochen nach Zustellung des Kaufvertragsentwurfes erfolgt die Beurkundung. Somit hat der zuständige Immobilienvermittler genügend Zeit diesen Entwurf mit allen im Kaufprozess involvierten Parteien abzustimmen und den Notar gegebenenfalls Änderungswünsche mitzuteilen bevor es zur endgültigen Beurkundung kommt.³⁶

Nach Unterzeichnung des Notarvertrages von dem im Grundbuch stehenden Eigentümer sowie dem Käufer holt der Notar alle Genehmigungen ein und veranlasst die Auflassungsvormerkung. Diese soll verhindern, dass die Immobilie ein zweites mal verkauft wird. Damit ist der Kaufgegenstand für den Erwerber reserviert. Weiterhin muss sich der Notar vergewissern, dass die Gemeinde bzw. Stadt auf Ihr Vorkaufsrecht verzichtet. Nach Vorliegen dieser Unterlagen, was ca. 3 Monate dauern kann, wird der Käufer vom Notar zur Zahlung des Kaufpreises aufgefordert. Dieser ist innerhalb von 14 Tagen fällig.³⁷

³⁶ Vgl. Notars Stoppsignal: 14 Tage nachdenken in:

<<http://www.morgenpost.de/printarchiv/immobilien/article419747>>, 20.01.2010.

³⁷ Vgl. Nöllke, Immobilien erwerben, 2009, S. 82.

Wenn der Erwerber den Kaufpreis beglichen hat erfolgt die Objektübergabe (Schlüsselübergabe). Damit kann der Ersteher über die Immobilie verfügen. Im Kaufvertrag meistens mit „Übergang der Nutzen und Lasten“ bezeichnet.³⁸

Wenn der Käufer eine kurzfristige Schlüsselübergabe wünscht oder sofort nach Beurkundung des Kaufvertrages Zugang zum Kaufgegenstand haben möchte gibt es einen anderen Weg. Der Notar richtet ein separates Konto ein (Notaranderkonto), worauf der Käufer den Kaufpreis sofort nach Beurkundung überweist. Der Notar informiert dann den Verkäufer über den Zahlungseingang. Im Anschluss daran kann die Objektübergabe erfolgen und der Kaufpreis wird durch den Notar an den Verkäufer ausgezahlt. Die Auszahlung ist allerdings kostenpflichtig.³⁹

Liegen alle erforderlichen Genehmigungen beim Grundbuchamt vor sowie die Unbedenklichkeitsbescheinigung vom Finanzamt, wird das Eigentum auf den Käufer umgeschrieben (= juristischer Eigentumsübergang). Die Unbedenklichkeitsbescheinigung wird nach Begleichung der Grunderwerbssteuer ausgestellt. Erst ab Eigentumsumschreibung ist der Erwerber auch laut Grundbuch Eigentümer seiner käuflich erworbenen Immobilie.⁴⁰

3.1.2 Voraussetzungen für den freihändigen Erwerb einer Zwangsversteigerungsimmobilie

Auch wenn sich eine Immobilie in der Zwangsversteigerung befindet, besteht die Möglichkeit eines Freiverkaufs. Bei dem Erwerb in der Zwangsversteigerung liegt das Gebot in den meisten Fällen weit unter dem ermittelten Marktwert und der Weg bis zur endgültigen Veräußerung ist langwierig. Ein Freiverkauf bringt diesbezüglich Vorteile mit sich. Es besteht zum einen die Option einen höheren Preis zu erzielen oder das Versteigerungsobjekt schneller als durch ein Zwangsversteigerungsverfahren zu veräußern.⁴¹

Um ein Versteigerungsobjekt freihändig erwerben zu können müssen bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein. Zuerst einmal müssen alle im Grundbuch beteiligten Gläubiger und der Vollstreckungsschuldner sowie der Eigentümer der betreffenden Immobilie einen Freiverkauf zustimmen.⁴² Wird ein Freiverkauf durchgeführt bekommen nachrangige Gläubiger, die im Falle einer Zwangsversteigerung sicherlich ausgefallen wären, mindestens eine sogenannte „Lästigkeitsprämie“.

In der Praxis ist der Gläubiger jedoch eher an einem Freiverkauf als an einer

³⁸ Vgl. Herz, Geheimtip Secondhand Immobilien, 1999, S. 48.

³⁹ Vgl. Gondring, Immobilienwirtschaft, 2004, S. 247.

⁴⁰ Vgl. Immobilienkaufvertrag abgeschlossen am 23.06.09 – Käufer: ISL-Interessent – Notar: Helmut Hofer.

⁴¹ Vgl. Hähnchen, Immobilienerwerb in der Zwangsversteigerung, 2002, S. 20.

⁴² Vgl. Allgemeine Hinweise für Bieter bei Zwangsversteigerungen in <<http://www.ghgimmobilien.de/zv/hinweise/13.html>>, 07.10.2009.

Zwangsversteigerung interessiert.⁴³

Ein Freiverkauf kann sich auch problematisch gestalten. Der Eigentümer des Versteigerungsobjektes versucht meist bis zuletzt seine Immobilie zu halten, vor allem wenn er sie selbst nutzt. Somit kann also eine mangelnde Kooperation des Eigentümers den Freiverkauf verhindern. Ebenso kann eine zu hohe Kaufpreisvorstellung seitens des Eigentümers ein Hinderungsgrund sein.⁴⁴ Manche Gläubiger müssen bei einem freihändigen Verkauf auch Einbußen hinnehmen. So stimmen die Gläubiger nur zu wenn die eigene Rangstelle derart günstig ist, dass mit keinerlei Ausfall zu rechnen ist und ebenso keine Interessenskollisionen mit anderen Beteiligten zu fürchten sind. Außerdem sollte das Grundbuch eingesehen werden. Denn auf Grund der Grundbuchkonstellation kann ein Freiverkauf von vornherein nicht möglich sein.⁴⁵

3.1.3 Rolle des eingeschalteten Maklers

Die Funktion des Immobiliendienstleisters wird hier unter der Annahme betrachtet, dass ein freihändiger Verkauf einer Zwangsversteigerungsimmobilie erfolgt.

Der Einsatz eines Maklers hat für den Verkäufer bzw. eine deutschlandweit tätige Immobiliengesellschaft zum Vorteil, dass man sich nicht um die Vermarktung kümmern muss und dass man beim Verkauf seiner Immobilie einen fachkundigen Berater an seiner Seite hat. Zudem verfügt ein guter Makler über Markterfahrung, Interessentenkontakte und Kenntnisse über Marktpreise.

Der Verkauf wird also mit Unterstützung des Eigentümers der Immobilie initiiert. Somit hat auch der Makler mehr Vermarktungsmöglichkeiten als bei einem Zwangsversteigerungsobjekt. Auf diesen speziellen Aspekt wird im Gliederungspunkt 3.1.5 Vorteile und Nachteile für den eingeschalteten Makler näher eingegangen.

Die Hauptaufgabe des Immobiliendienstleisters liegt darin die Immobilie so zu vermarkten, dass sich ein potentieller Käufer findet. Dazu schätzt er die Vermarktungschancen für die Immobilie ein. Das bedeutet er schlägt seinem Auftraggeber unter Beachtung des Objektzustandes sowie der Marktlage einen erzielbaren Kaufpreis vor.

Zudem übernimmt er die komplette Vermarktung. Die Grundlage für eine erfolgreiche Akquise sind neben guten Sach-, Fach- und Marktkenntnissen auch ein umfangreiches, qualifiziertes und zielgerichtetes Marketing.⁴⁶

Jedoch haben Käufer und Auftraggeber unterschiedliche Interessen. Der Käufer

43 Vgl. Gerhards/Keller, Die Zwangsversteigerung, 2009, S. 29.

44 Vgl. Häufige Fragen in: <http://www.zwangsversteigerung.de/Haeufige_Fragen>, 02.09.2009.

45 Vgl. Gerhards/Keller, Die Zwangsversteigerung, 2009, S. 29.

46 Vgl. Probst, Immobilien gezielt akquirieren, 2006, S. 24f.

möchte die Immobilie möglichst für einen geringen Kaufpreis erwerben wohingegen der Eigentümer einen hohen Erlös erzielen will, da er vielleicht noch Schulden zu begleichen hat.

Der nun vom Verkäufer bzw. Eigentümer beauftragte Makler kann im Erwerbsprozess zum einen die Funktion als Vermittler zwischen Eigentümer, Gläubigerbank und potentiellen Erwerber einnehmen. Dabei ist er ebenso Ansprechpartner und Berater für alle Parteien.

Für einen ernsthaften Interessenten ist die Finanzierung ein wichtiger Aspekt. So kann der Immobiliendienstleister eine Beratung bei der Finanzierung anbieten.

Wenn ein potentieller Käufer gefunden ist, hat der Makler auch die Möglichkeit die Immobilie für diesen zu reservieren, so dass weitere Interessenten vorerst Abstand vom Objekt nehmen. Er übernimmt beispielsweise die Kaufverhandlungen hinsichtlich des Kaufpreises und anderen Inhalten im Immobilien- bzw. Grundstückskaufvertrag. Ebenso erfolgt durch Ihn die Vorbereitung des Kaufvertrages. Durch seine Anwesenheit beim Beurkundungstermin überwacht er, dass der Vertrag wie im Vorfeld ausgehandelt auch beurkundet wird. Sollte der Verkäufer nicht selbst anwesend sein können, weil es sich – wie im Falle des Immobilien Service Lichtenau – um eine zentrale Immobiliengesellschaft handelt, die Ihren Sitz nicht in der regionalen Nähe hat unterschreibt der beauftragte Makler den Kaufvertrag als Vertreter ohne Vertretungsvollmacht. Der Kaufvertrag ist demnach erst wirksam, wenn er von dem im Grundbuch stehenden Eigentümer des Verkaufsobjektes nach beurkundet wurde.

Nachdem der Erwerber den Kaufpreis beglichen hat übernimmt der Makler fallweise den sogenannten After Sale Service. Dazu kann neben der Objektübergabe auch die Ab- bzw. Anmeldungen bei den Versorgern (z.B. Energiedienstleister für Strom, Zweckverband Wasser/Abwasser) gehören.

Ziel des Immobiliendienstleister ist nicht nur, dass Verkäufer und Käufer zufrieden sind sondern vor allem, dass er seine Provision bekommt und von allen Beteiligten weiter empfohlen wird.

3.1.4 Chancen und Risiken für den Erwerber

Bei einem freihändigen Verkauf steht ein kooperativer Eigentümer dahinter. Damit hat der Erwerber die Chance die Immobilie gründlich zu inspizieren im Hinblick auf Umbaumaßnahmen für seine beabsichtigte Nutzung oder vorhandener Mängel bzw. Schäden in der Bausubstanz bevor er sich entscheidet diese zu kaufen. Er kann also den Bedarf von finanziellen Mitteln besser planen als bei einer Zwangsversteigerungsimmobilie, wo unter Umständen nur der Blick von außen möglich ist.

Bei einem freihändigen Erwerb mit notariell beurkundeten Kaufvertrag handelt es sich um einen sicheren Erwerbsweg. Der von dem Eigentümer beauftragte fachkundige Makler übernimmt alle Maßnahmen, die mit der Vorbereitung des Kaufvertrages und des späteren Beurkundungstermins zusammenhängen, so dass beide Parteien entlastet werden. Die Sicherheitsleistung entfällt, da der komplette Kaufpreis nach Fälligkeitsmitteilung beglichen wird. Ab Vorbereitung des Kaufvertrages hat der Immobiliendienstleister die Möglichkeit, die Vermarktung für die betreffende Immobilie vorerst einzustellen bzw. andere Interessenten zu informieren, dass für dieses Objekt bereits ein Erwerber gefunden ist. Mit Schwierigkeiten bei der Objektübergabe ist nicht zu rechnen, da Eigentümer und ggf. Nutzer den Verkauf Ihrer Immobilie im Vorfeld zugestimmt haben.

Ein Freiverkauf im Rahmen der Zwangsversteigerung hat nicht nur Vorteile für den Erwerber sondern auch Nachteile.

Der Erwerbsprozess ist langwieriger im Vergleich zur Ersteigerung der Immobilie, da bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein müssen bevor die Eigentumsumschreibung im Grundbuch erfolgt. Dazu gehört die Kaufpreiszahlung, die Eintragung der Auflassungsvormerkung sowie das Vorliegen der Unbedenklichkeitsbescheinigung vom Finanzamt und aller erforderlichen Genehmigungen.⁴⁷

Aus finanzieller Hinsicht ist der Freiverkauf für den Erwerber teurer. Der Vertrag ist durch einen Makler zustande gekommen. Das bedeutet der Käufer muss an den Makler Provision zahlen. Zudem fallen noch Notarkosten an. In der Regel sind Notarkosten, Maklerprovision und Grunderwerbssteuer höher als die bei der Ersteigerung der Immobilie anfallenden Nebenkosten.⁴⁸

Bei Immobilien in der Zwangsversteigerung liegt im Allgemeinen ein Verkehrswertgutachten vor, was von einem neutralen Sachverständigen erstellt wurde. Befand sich der Kaufgegenstand aber von Anfang an nicht in der Zwangsversteigerung, da noch kein Verfahren beantragt wurde, ist in der Regel noch kein Verkehrswertgutachten vorhanden. Der Ersteher muss sich in diesem Fall auf die Objekteinschätzung des vom Verkäufer beauftragten Maklers sowie des Verkäufers selbst verlassen.

3.1.5 Vorteile und Nachteile für den eingeschalteten Makler

Ein wichtiger Vorteil ist die Provisionsregelung. Voraussetzungen für den Provisionsanspruch ist der Abschluss eines wirksamen Maklervertrages, die Erbringung der vertraglich festgelegten Maklerleistungen, ein erfolgreicher Abschluss

⁴⁷ Vgl. Immobilienkaufvertrag abgeschlossen am 23.06.09 – Käufer: ISL-Interessent – Notar: Helmut Hofer.

⁴⁸ Vgl. Häufige Fragen in: <http://www.zwangsversteigerung.de/Haeufige_Fragen>, 02.09.2009.

des gewünschten Kaufvertrages und die Kausalität der Maklerleistung. Ein entstandener Provisionsanspruch darf nicht nachträglich wieder entfallen. Ist beispielsweise der Kaufvertrag geplatzt oder hat der Makler Pflichtwidrigkeiten begangen so hat er seinen Anspruch auf Provision verwirkt.⁴⁹ Beratungs-, Bewertungs-, Betreuungs- und Serviceleistungen zählen zu den freiwilligen Leistungen des Maklers, die er zur Absicherung und Beschleunigung des Erfolgseintritts im Vorfeld erbringt. Diese Leistungen begründen aber keine zusätzlichen Ansprüche.⁵⁰ Im Falle eines Freiverkaufs hat der Makler Anspruch auf die doppelte Provision. Zum einen bekommt er Provision vom Käufer. Dieser Punkt ist im Kaufvertrag festgehalten. Weiterhin ist die Provision, die er vom Verkäufer verlangen kann, im abgeschlossenen Vermarktungsauftrag geregelt. Zur Sicherung seiner Courtage kann der Makler eine Zwangsvollstreckungsklausel in den Kaufvertrag aufnehmen lassen.⁵¹

Ein weiterer Vorteil sind die besseren Vermarktungsmöglichkeiten. Durch die Unterstützung des Eigentümers können nun Besichtigungen erfolgen. Ebenso können beispielsweise Verkaufsschilder am Objekt zur Anwendung kommen. Durch die Nutzbarkeit weiterer Unterlagen vom Eigentümer (Baupläne, Grundrisse, Schnitte,..) stehen dem beauftragten Makler mehr Informationen zum Objekt zur Verfügung. Diese kann er in die Vermarktung mit einbringen und an seine Interessenten weiterleiten.

Ein Freiverkauf zieht auch einen Nachteil nach sich. Dieser besteht darin, dass Probleme bei der Zahlung der Provision auftauchen können bzw. es durchaus zu Zahlungsausfällen kommen kann weil der Käufer die vertraglich festgelegte Provision nicht begleicht.

3.2 Erwerb in der Zwangsversteigerung

3.2.1 Besonderheiten im Vermarktungsprozess gegenüber freiverkäuflichen Immobilien

Eine Besonderheit im Vermarktungsprozess liegt bereits in der Erstellung des Exposés. Das Exposé dient als Informationsträger und verschafft einen Überblick über die Objekt- und Angebotsdaten. Als solches soll es über die Immobilie informieren, für die Immobilie werben und auch das Leistungsprofil- und potential des Maklers unter Beweis stellen.⁵² Bei einer Zwangsversteigerungsimmobilie liegt ein Verkehrswertgutachten vor. Auf Grundlage dieses Gutachtens und gegebenenfalls einer möglichen Besichtigung wird das Exposé erstellt. Der Makler hat somit fachliche Aussagen und Informationen beispielsweise hinsichtlich Bausubstanz und Lage über

49 Vgl. Thieler, Immobilienmakler, 1996, S. 57.

50 Vgl. Sailer, Immobilienmakler, 2006, S. 91.

51 Vgl. Sailer/Grabener, Immobilien-Fachwissen von A-Z, o.J., S. 419.

52 Vgl. Sailer/Langemaack, Kompendium für Makler, Hausverwalter und Sachverständige, 1997, S.155.

das betreffende Objekt vorliegen. Er muss diese Informationen somit nicht selbst aufbereiten, was eine erhebliche Zeitersparnis und Aufwandsbegrenzung mit sich bringt. Außerdem hat er eine Vorgabe bezüglich des Abgabepreises seitens der Gläubigerbank (im Allgemeinen x% vom Verkehrswert).

Zudem nimmt die Erarbeitung des Exposés für eine Zwangsversteigerungsimmobilie auf Grund der Vorlage eines Verkehrswertgutachtens weniger Zeit in Anspruch im Vergleich zu Bankbestandsobjekten oder Immobilien von privat. Der Immobiliendienstleister muss sich somit weniger Informationen selbst beschaffen. Zum Beispiel muss er nicht selbst das Aufmaß der Immobilie durchführen und die darauf aufbauenden Grundrisse anfertigen.

Bei einem Freiverkauf eines Objektes im Bankbestand bzw. von privat liegt in der Regel kein Gutachten vor. Dies bedeutet für den beauftragten Makler vor Ort er muss sich selbst Informationen über die Immobilie besorgen, in dem er das Objekt selbst besichtigt oder von Eigentümern oder Nutzern entsprechende Informationen erhält. Anhand des Objektzustandes, den gesammelten Objektdaten, der Marktlage sowie eigenen Erfahrungen muss er demzufolge selbst den Wert der Immobilie und den möglichen Verkaufspreis schätzen. Dabei muss der Makler seine Objektivität wahren. Dies kann unter Umständen zeitaufwendiger sein, da es mehr Recherchearbeit für den Immobilienvermittler mit sich bringt.

Weiterhin sind die Vermarktungsmöglichkeiten eingeschränkt im Vergleich zu Bestandsimmobilien im Freiverkauf. Wie schon unter den vorherigen Gliederungspunkten erläutert, sind Besichtigungen in aller Regel nicht erwünscht, wenn die betreffende Immobilie noch genutzt wird. Der Interessent hat kein Rechtsanspruch auf eine Besichtigung.⁵³ Das heißt der Makler muss die Immobilie seinem Interessenten verkaufsfördernd präsentieren und somit die nicht möglichen Vermarktungsmaßnahmen ausgleichen, beispielsweise in dem er die verkaufsfördernden Vorteile (gute Lage bezüglich der Nutzung der Immobilie, gute Rendite, neueres Baujahr, evtl. diverse Nutzungsmöglichkeiten ...) in den Vordergrund stellt. Ein Immobilienkauf bringt schließlich einen steuerlichen Vorteil, die Anwendung der Abschreibung für Abnutzung, mit sich. Pro Jahr kann ein gewisser Prozentsatz der Anschaffungskosten von der Einkommenssteuer abgesetzt werden. Dies ist im Einkommenssteuergesetz § 7 geregelt.⁵⁴

Außerdem sollte der Makler Vertrauen zum Interessenten herstellen, da die Beratungstätigkeit bei Zwangsversteigerungsimmobilien im Vordergrund steht.

⁵³ Vgl. Immobilienkauf bei der Zwangsversteigerung in
<<http://www.immobilienkauftipps.de/zwangsversteigerung>>, 27.10.2009.

⁵⁴ Vgl. EStG § 7

3.2.2 Besonderheiten im Erwerbsprozess gegenüber

Bestandsobjekten

Bei Bestandsobjekten ist der Erwerbsprozess komplexer und hinsichtlich des Verlaufs ein ganz anderer im Vergleich zu Zwangsversteigerungsimmobilien.

Damit das Gebot im Zwangsversteigerungstermin anerkannt wird muss ein interessierter Bieter 10% des Verkehrswertes als Sicherheitsleistung vor dem Termin hinterlegen. Eine Möglichkeit ist die Überweisung der Summe auf ein Konto der Gerichtskasse des zuständigen Amtsgerichtes. Vor dem Zwangsversteigerungstermin muss die Zahlung gebucht sein und dem eingesetzten Rechtspfleger muss ebenso eine Bestätigung vorliegen. Jedoch weiß der potentielle Bieter zu diesem Zeitpunkt noch nicht ob er mit seinem Gebot den Zuschlag bekommt. Das bedeutet für einen bietwilligen Interessenten, dass die Bereitstellung von finanziellen Mitteln bzw. einer Finanzierung frühzeitig erfolgen muss ohne zu wissen ob diese benötigt wird.

Bekommt er jedoch den Zuschlag ist er mit dessen Wirksamkeit rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer und kann ab diesem Zeitpunkt über sein Eigentum verfügen.⁵⁵ Es wird keine Auflassungsvormerkung im Grundbuch eingetragen. Lediglich der Nachweis des Finanzamtes an das zuständige Amtsgericht über den Eingang der Grunderwerbssteuer ist Voraussetzung für die Eigentumsumschreibung im Grundbuch.⁵⁶

Bei dem Erwerb einer Immobilie im Freiverkauf gibt es keinen Zuschlagsbeschluss sondern einen notariell beglaubigten Kaufvertrag, der vom beauftragten Immobiliendienstleister mit allen Beteiligten abgestimmt wurde. Der Kaufpreis und alle Nebenkosten eines Immobilienkaufs (Grunderwerbssteuer, Notarkosten, Maklercourtage) sind erst nach erfolgter Beurkundung komplett zu zahlen. Die Objektübergabe erfolgt nach vollständiger Begleichung des Kaufpreises. Ist es dem Verkäufer nicht selbst möglich die Objektübergabe durchzuführen übernimmt dies in der Regel der betraute Makler mittels Protokoll. Mit Objektübergabe ist der Käufer jedoch nicht Eigentümer seiner erworbenen Immobilie. Eigentümer ist er erst wenn das Grundbuch entsprechend umgeschrieben ist. Im Allgemeinen ist der Prozess bis zum Eigentumsübergang bei einem freihändigen Erwerb bürokratischer, umständlicher und zeitaufwendiger verglichen mit dem Immobilienerwerb in der Zwangsversteigerung.

Aus Sicht des Immobilienvermittlers betrachtet ist ein Immobilienerwerb im Freiverkauf arbeitsintensiver und zeitaufwendiger. Denn die Vorbereitung und Abstimmung des Kaufvertrages mit den beteiligten Parteien sowie des darauf folgenden Beurkundungstermins nimmt mehr Zeit des Maklers in Anspruch als die Verhandlung

⁵⁵ Vgl. Immobilienkauf bei der Zwangsversteigerung in

<<http://www.immobilienkauftipps.de/zwangsversteigerung>>, 27.10.2009.

⁵⁶ Vgl. Hähnchen, Immobilienerwerb in der Zwangsversteigerung, 2002, S. 26.

über das Gebot bei der Ersteigerung der Liegenschaft im Zwangsversteigerungstermin.

3.2.3 Rolle des Immobiliendienstleisters

Die Rolle des Immobiliendienstleisters besteht darin, das Zwangsversteigerungsobjekt im Rahmen des Zwangsversteigerungsverfahrens im Auftrag der verfahrensbetreibenden Gläubigerbank zu vermarkten und einen etwaigen Bietinteressenten zu finden. Das bedeutet, dass der Makler im Auftrag der Gläubigerbank handelt und folglich alle wichtigen Entscheidungen mit dieser abstimmen muss. Zudem hat die Gläubigerbank das Recht dem beauftragten Makler hinsichtlich der Vermarktung bestimmte Richtlinien bzw. Bedingungen aufzuerlegen beispielsweise in Bezug auf die Gestaltung des Exposés bzw. auf die Einstellung der Objekte in verschiedene Internetportale.

Der Einsatz eines regional tätigen Immobiliendienstleisters bringt für eine zuständige Gläubigerbank, die nicht vor Ort ist, den Vorteil, dass ein größerer Käuferkreis gewonnen werden kann mittels regionaler Kontakte und der Interessentendatenbank des Immobiliendienstleisters. Außerdem besitzt ein vor Ort tätiger Makler die für die Vermarktung benötigte Markterfahrung und Kenntnisse über die Mikrolage.⁵⁷ Da der Immobilienvermittler auch über das nötige Wissen im Bezug auf den regionalen Immobilienmarkt und die aktuellen Immobilienkaufpreise verfügt kann er einschätzen welcher Erlös bzw. Verkaufspreis bei den jeweiligen Liegenschaften generiert werden kann.⁵⁸

Ein wichtiger Aspekt ist auch, dass der Makler die Nähe zum Kunden hat und damit sein Vertrauen gewinnen kann. Viele Interessenten haben Scheu wenn Sie beispielsweise eine Immobiliengesellschaft in Berlin als Kontakt zu einer Immobilie in Dresden (Sachsen) sehen.⁵⁹

Die örtliche Nähe des Maklers zum Objekt ermöglicht unkomplizierte Besichtigungen sowie die Wahrnehmung von Terminen (Notartermine, Objektübergabe). Ebenso hat er den besseren Kontakt zu kommunalen Behörden (Bauamt, Vermessungsamt, Gericht) und kann diverse Vermarktungsaktivitäten (Anzeigenschaltung in Lokal- und Fachpressen, Anbringen von Verkaufsschildern falls möglich, Besuch des Zwangsversteigerungstermins) besser realisieren als eine von der Immobilie weit entfernte Immobiliengesellschaft. Dadurch sind die Personal- und Verwaltungskosten für die Gläubigerbank bzw. eine zentrale Immobiliengesellschaft als Auftraggeber geringer wenn ein Makler vor Ort mit der Vermarktung ihrer Liegenschaften betraut

⁵⁷ Vgl. Diane Höffler-Kucharzik, Exolvo Immobilienkonzepte, Geschäftsführerin des Unternehmens, 11.01.2010, telefonisch

⁵⁸ Vgl. Andreas Schmitz, Archon Group Berlin, Immobilienvermittler, 13.01.10, telefonisch

⁵⁹ Vgl. ebenda

wird.⁶⁰

Der beauftragte Immobiliendienstleister kann nun verschiedene Vermarktungsmaßnahmen ergreifen.

Handelt es sich bei dem Versteigerungsobjekt um eine vermietete Eigentumswohnung oder eine andere vermietete Immobilie kann der Makler an die derzeitigen Nutzer herantreten und sich erkundigen ob diese nicht selbst einen Erwerb im Rahmen der Zwangsversteigerung erwägen.

Im Rahmen seiner Vermarktungsaufgabe zählt eine Einschätzung der Vermarktungschancen zu seinen Tätigkeiten, wenn die verfahrensbetreibende Gläubigerbank nicht in der Nähe ist. Mit seiner Markteinschätzung kann der Makler den Abgabepreis, den die Gläubigerbank festlegt beeinflussen. Außerdem kann er analysieren, welche Maßnahmen die Gläubigerbank oder auch der Eigentümer unternehmen kann, um eine Wertsteigerung der Immobilie zu erreichen.

Im Bereich der Vermarktung ist zu beachten, dass die Vermarktungsmöglichkeiten eingeschränkt sind im Gegensatz zu frei verkäuflichen Objekten. In der Regel gestaltet sich die Durchführung von Besichtigungen schwierig auf Grund noch möglicher Nutzer der Immobilie trotz des Zwangsversteigerungsverfahrens, welche Verlustängste haben. Verkaufsschilder am Objekt sind im Allgemeinen von den Nutzern nicht gewünscht.

Der beauftragte Immobiliendienstleister vermarktet die Immobilie nicht nur. Er nimmt die Funktion als Vermittler zwischen zuständiger Gläubigerbank und dem potentiellen Erwerber ein. Er vertritt damit die Interessen des potentiellen Bieters und der Gläubigerbank. Der Bieter möchte möglichst die Immobilie günstig ersteigern. Die Gläubigerbank möchte aus dem Versteigerungserlös Ihre Forderung (noch offene Zahlungsverbindlichkeiten auf Grund des Darlehens an den ehemaligen Eigentümer) befriedigen und einen Gewinn erzielen. Jedoch liegt der in einer Zwangsversteigerung erzielte Abgabepreis häufig weit unter dem im Gutachten ermittelten Marktwert der Immobilie. Meistens lässt sich somit über einen Freiverkauf ein höherer Verkaufspreis generieren.⁶¹

Der Makler hat hingegen Einfluss auf den Interessenten und auf sein Gebot. Dies bietet ihm die Möglichkeit den Interessenten zu einem möglichst hohen Gebot zu bringen. Durch seine Kontakte zur zuständigen Gläubigerbank hat er die Option bereits vor dem Zwangsversteigerungstermin auszuhandeln welches Gebot sein Interessent abgeben muss, damit er den Zuschlag bekommt.

Fallweise befindet sich die Gläubigerbank, die das Verfahren betreibt, nicht in der regionalen Umgebung des Verkaufsobjektes. Der Makler dient daher als

60 Vgl. Brigitta Mühlhans, GHG Berlin (Tochterunternehmen der BAG Hamm), Prokuristin, Tätig im Bereich Immobilienverkauf für die Gebiete Berlin / Brandenburg / Sachsen, 19.01.2010, telefonisch

61 Vgl. Immobilienzwangsversteigerung in <<http://www.dierolf.org/quellen>>, 27.10.2009.

Ansprechpartner für potentielle Bietinteressenten und des Weiteren als Berater, wenn der Bieter sich noch nicht näher mit dem Zwangsversteigerungsverfahren beschäftigt hat. Er begleitet den interessierten Bieter bis zur Abgabe des Gebots beim Zwangsversteigerungstermin.

Für den beauftragten Immobiliendienstleister bedeutet das, dass er im Vorwege des Zwangsversteigerungstermins umfangreiche Beratungstätigkeit und Aufklärung über den Ablauf und das Verfahren der Zwangsversteigerung leisten muss, vor allem bei der Thematik Sicherheitsleistung.

Dies setzt voraus, dass der zuständige Immobilienvermittler über besondere Kenntnisse im Bezug auf das Zwangsversteigerungsgesetz (ZVG) und dessen Inhalte verfügen sollte. Beispielsweise muss er seine Kunden über den Ablauf des Versteigerungstermins aufklären (Sicherheitsleistung, geringstes Gebot, usw.). Außerdem muss er Auskunft geben können über die 5/10- und 7/10-Grenze sowie deren Bedeutung.⁶² Darüber hinaus muss ein mit der Vermittlung von Zwangsversteigerungsimmobiliien beauftragter Immobiliendienstleister über die Varianten eines Ausbietungsgarantievertrages Kenntnisse besitzen sowie über die Begrenzung der Durchsetzbarkeit von Außenprovisionen. Zu seiner Rolle als Berater gehört ebenso, dass er seine Interessenten über ZVG relevante Umstände aufklären kann. Dazu gerechnet werden besondere Kündigungsmöglichkeiten von Mietern und Räumungsmöglichkeiten der ehemaligen Objekteigentümer, die das Gebäude möglicherweise nutzen. Fehlende Besichtigungsmöglichkeiten können jedoch durch Wissen aus dem Verkehrswertgutachten kompensiert werden.⁶³

So spiegelt der Makler zukünftig den Berater, Ansprechpartner und Betreuer für die Bietinteressenten wieder, der über die Nachteile, Vorteile, Chancen und Risiken beim Erwerb einer Immobilie in der Zwangsversteigerung aufklärt und bei den wichtigsten Schritten betreuend zur Seite steht. Dabei ist es auch seine Aufgabe die Verhandlungen zwischen den Hauptbeteiligten im Zwangsversteigerungsverfahren zu führen zum Beispiel hinsichtlich des Gebotes.

Des Weiteren hat der Immobiliendienstleister die Möglichkeit eine notariell beurkundete Ausbietungsgarantie erstellen zu lassen. Die Ausbietungsgarantie regelt unter anderem die Höhe des Gebotes und die Zahlung einer bestimmten erfolgsabhängigen Provision an den Makler. Die Inhalte werden mit der für die Immobilie zuständige Gläubigerbank abgestimmt. Mit diesem Schriftstück ist der potentielle Erwerber bei dem Versteigerungstermin als Bieter vorgemerkt. Nach Abschluss dieser Bietgarantie darf

62 Vgl. Diane Höffler-Kucharzik, Exolvo Immobilienkonzepte, Geschäftsführerin des Unternehmens, 11.01.2010, telefonisch

63 Vgl. Brigitta Mühlhans, GHG Berlin (Tochterunternehmen der BAG Hamm), Prokuristin, Tätig im Bereich Immobilienverkauf für die Gebiete Berlin / Brandenburg / Sachsen, 19.01.2010, telefonisch

der Makler die Immobilie nicht weiter vermarkten. Dadurch verliert er jedoch die Chance einen höheren Preis zu erzielen.

Allerdings bekommt der Interessent nur den Zuschlag, wenn niemand ein höheres Gebot abgibt. Darauf hat der Makler aber keinen Einfluss. Er kann für die betreffende Immobilie zwar die Vermarktung einstellen. Aber durch die Medien können trotzdem noch andere interessierte darauf aufmerksam werden und beim Versteigerungstermin das Meistgebot abgeben.

Ziel und Funktion des Maklers bei der Vermarktung von Zwangsversteigerungsimmobilien ist eine Erlössteigerung für die Gläubigerbank zu erzielen. Dies bedeutet er muss einen potentiellen Bietinteressenten überzeugen durch seine Beratungsleistung mehr zu bieten in dem er versucht die Vermarktungschancen für eine Immobilie zu erhöhen und damit den Wert zu steigern.

3.2.4 Chancen und Risiken für den Käufer

Die Ersteigerung einer Immobilie im Versteigerungstermin bringt Vorteile und Nachteile mit sich.

Ein Vorteil ist, dass dieser Erwerbsweg weniger Kosten verursacht als ein Freiverkauf. Zum einen entfällt die Maklerprovision. Statt den Notarkosten muss der Ersteigerer der Immobilie eine Zuschlagsgebühr an das zuständige Amtsgericht zahlen. Jedoch ist die Zuschlagsgebühr geringer als Notarkosten und Maklerprovision zusammen.

Der Erwerber hat die Chance, die Immobilie günstig zu ersteigern um Sie dann durch eventuelle Sanierungsmaßnahmen gewinnbringend wieder zu verkaufen.

Die Vorlage eines von einem neutralen Sachverständigen erstellten Verkehrswertgutachtens ist als ein Vorteil zu sehen. Jedoch liegt der Abgabepreis meistens deutlich unter dem Verkehrswert. Das Gutachten stellt für den potentiellen Bieter eine Informationsgrundlage dar, aus der er sich den Zustand sowie die Lage der Immobilie entnehmen kann.

Ersteigert ein Bieter die Immobilie im Zwangsversteigerungstermin ist er mit Wirksamwerden des Zuschlags auch Eigentümer. Dies bedeutet die Objektübergabe kann sofort erfolgen. Weiterhin wird mit dem Zuschlagsbeschluss der Bank, die an der Finanzierung beteiligt ist, der Nachweis des Eigentumsübergangs zum Finanzierungszeitpunkt erbracht.⁶⁴ Ebenso vergeht weniger Zeit bis der Erwerber als neuer Eigentümer im Grundbuch steht im Vergleich zu dem Erwerb im Freiverkauf, da beispielsweise keine Auflassungsvormerkung eingetragen wird.

Bei dem Erwerb einer Immobilie über eine Zwangsversteigerung gibt es auch Nachteile.

⁶⁴ Vgl. Hähnchen, Immobilienerwerb in der Zwangsversteigerung, 2002, S. 25.

Die Nutzer der Versteigerungsimmobilie können ohne Angabe von Gründen dem Gutachter, Rechtspfleger und auch Interessenten den Zutritt zum Objekt verweigern. Daraus entsteht dem Erwerber ein Risiko. Zum einen ist ihm der Zustand im Inneren der Immobilie nicht bekannt. Diese Tatsache macht eine Kalkulierung von Kosten schwierig, da der Interessent nicht weiß was für eventuell notwendige Sanierungsmaßnahmen auf ihn zu kommen.

Im Versteigerungstermin können noch weitere Bietinteressenten anwesend sein, die mehr bieten und den Zuschlag bekommen. Während also bei einem notariellen Kaufvertrag der Immobilienkauf sicher ist, ist beim Zwangsversteigerungstermin der Zuschlagsbeschluss (Immobilienkauf) nicht sicher. Selbiges gilt für den Kauf- bzw. Abgabepreis.

Obwohl der Zuschlagsbeschluss für den nunmehr Alteigentümer als Räumungstitel gilt, kann es trotzdem noch zu Problemen bei der Räumung kommen.

Stellt der neue Eigentümer nach Besichtigung seiner ersteigerten Immobilie fest, dass es von innen Baumängel oder Schäden gibt bzw. Altlasten auf dem Grundstück vorhanden sind ist keine spätere Reklamation möglich. Bei einem notariellen Kaufvertrag ist meistens eine Gewährleistungsregelung dafür enthalten. Bei einer Zwangsversteigerungsimmobilie gibt es keine Gewährleistung, weil es auch keinen Kaufvertrag gibt sondern nur den Zuschlagsbeschluss. Eine Gewährleistung ist nach §56 S. 3 ZVG ausgeschlossen.⁶⁵

3.2.5 Nachteile und Vorteile für den eingeschalteten Makler

Ein Nachteil aus finanzieller Sicht ist die Provisionsregelung, welche nachfolgend kurz beschrieben ist.

Wenn der Makler den Interessenten nicht darüber aufklärt, dass sich das betreffende Objekt in der Zwangsversteigerung befindet, verwirkt er nach einem Urteil des OLG Karlsruhe von 1993 seinen Provisionsanspruch. Der Immobiliendienstleister hat des Weiteren keinen Provisionsanspruch wenn der Käufer ohne besondere Absprache mit dem Makler Meistbietender im Zwangsversteigerungstermin ist und den Zuschlag erhält, da die Vermittlungstätigkeit des Maklers nicht vorliegt. Kommt jedoch durch die Vermittlung des Maklers ein freihändiger Verkauf zustande schuldet der Käufer die Provision.⁶⁶

Der Immobiliendienstleister hat kein Anspruch auf Maklergebühr vom Ersteigerer einer Zwangsversteigerungsimmobilie. Damit bekommt er nur die im Vermarktungsauftrag mit der Gläubigerbank festgelegte Maklergebühr. Diese kann er jedoch nur fordern, wenn er nachweisen kann, dass der Ersteigerer im Vorfeld mit ihm Kontakt

⁶⁵ Vgl. Hähnchen, Immobilienerwerb in der Zwangsversteigerung, 2002, S. 18.

⁶⁶ Vgl. Hähnchen, Immobilienerwerb in der Zwangsversteigerung, 2002, S. 29.

aufgenommen hat und von ihm Informationen bzw. Unterlagen erhalten hat. Aus diesem Grunde muss jeder von der Gläubigerbank beauftragte Makler seine Interessenten vor dem Zwangsversteigerungstermin melden.

Weiterhin gilt es zu beachten, dass die Vermarktung der Immobilie eingeschränkt möglich ist auf Grund der bereits oft erwähnten Besichtigungseinschränkung.

Die Ersteigerung der Immobilie im Versteigerungstermin kann für einen Immobiliendienstleister auch Vorteile bringen.

Es gibt auch bei diesem Erwerbsweg eine Möglichkeit für den Makler eine Courtage zu bekommen. In manchen Fällen wird eine Ausbietungsgarantie erstellt, in der sich der Bieter verpflichtet eine bestimmte Summe im nächsten Zwangsversteigerungstermin zu bieten. Ist der Makler an der Erstellung bzw. Vorbereitung dieser Ausbietungsgarantie beteiligt kann er seinen Provisionsanspruch geltend machen in dem in die Ausbietungsgarantie eine dementsprechende Regelung mit aufgenommen wird.

Den Vorteil des Erstehers eine Immobilie auf dem Wege der Zwangsversteigerung günstig zu erwerben um sie zu sanieren und danach gewinnbringend weiter zu verkaufen kann der Makler für sich nutzen. Er kann dabei wieder als Immobiliendienstleister und fachkundiger Berater mit Vermarktungsauftrag des neuen Eigentümers tätig sein. Wenn die zuständige Gläubigerbank mit der Vermarktungstätigkeit des beauftragten Immobiliendienstleisters zufrieden war bekommt er möglicherweise weitere Aufträge, so dass die Vermarktung von Zwangsversteigerungsobjekten ein lukratives Geschäft werden könnte.

Beim Erwerb in der Zwangsversteigerung entfällt für den Immobilienvermittler die Vorbereitung des Kaufvertrages, womit er sich eine zeitaufwendige Tätigkeit sowie einige Kosten beispielsweise die Besorgung des Grundbuchauszuges sowie der Flurkarte spart.

Ebenso ist die Informationsbeschaffung zwecks der Erstellung eines Exposés mit weniger Zeitaufwand verbunden. Da das vorliegende Gutachten alle wichtigen Informationen hinsichtlich Lage der Immobilie, Zustand, Flächenangaben, Mieteinnahmen etc. enthält.

Bei der Vermarktung von Zwangsversteigerungsimmobilien verschiebt sich die Rolle des Maklers. Bei Bestandsimmobilien steht das Marketing im Vordergrund und ist zeitaufwendig, vor allem dessen Vorbereitung (Informationsbeschaffung, Erstellung des Exposés, Besichtigungen etc.). Der Makler fungiert dabei als Vermarkter. Bei Zwangsversteigerungsobjekten übernimmt der Makler die Rolle des Beraters und der Vertrauensperson. Hier steht die Beratung und das gewinnen des Vertrauens des Interessenten im Vordergrund, was auch zur Wertsteigerung beiträgt.

4 Möglichkeiten zur Steigerung des Vermarktungspotentials

4.1 Möglichkeiten bei Bestandsobjekten

Wie und ob der Makler eine Steigerung des Vermarktungspotentials erreichen kann hängt vor allem von der Immobilie ab. Befindet sich die Immobilie bzw. das Grundstück zum Beispiel in einer schlechten Lage und in einem schlechten Zustand (Abrissreif) oder ist eine sehr hohe Investition nötig um die Liegenschaft erst einmal bewohnbar zu machen dann ist es äußerst schwierig eine Steigerung des Vermarktungspotentials zu erzielen. Dennoch ist es nicht ausgeschlossen solche Objekte erfolgreich zu vermarkten. Ebenso hat die Lage des Grundeigentums Einfluss auf das Vermarktungspotential und die Vermarktungsmöglichkeiten. Das bedeutet eine Immobilie in attraktiver Lage zu veräußern stellt sich einfacher dar als eine Immobilie in „verrufenen“ Gegenden zu veräußern.

Des Weiteren muss man bei diesem Punkt zwischen dem Auftraggeber des Maklers unterscheiden. Dieser kann zum einen ein privater Eigentümer sein oder eine große Immobiliengesellschaft bzw. im Falle des Immobilien Service Lichtenau eine deutschlandweit tätige Immobiliengesellschaft.

Bei privaten Auftraggebern kann der Makler Anregungen zur Wertsteigerung der Immobilie geben. Beispielsweise kann er den Verkäufer, welcher Einfluss auf den Objektzustand nehmen kann, überzeugen entsprechende Maßnahmen vorzunehmen.⁶⁷ Dazu gehören neben einer möglichen Grundstücksteilung bei großflächigen Liegenschaften die Beseitigung bzw. Reparatur von offensichtlichen Mängeln an der Immobilie selbst, eine gründliche Säuberung, die Entfernung von Unrat und Gerümpel sowie die Betreuung seines Objektes während des Vermarktungsprozesses. Ist für den Verkäufer der Immobilie die Betreuung dieser nicht möglich, so kann der Makler einen Hausmeister bzw. Hausmeisterdienst beauftragen, der diese Aufgabe übernimmt. So kann der Makler seinen Interessenten die Immobilie in einem gepflegten Zustand präsentieren, was den Wert der Immobilie und damit dass, was der Interessent zahlen will, steigern könnte. Unverkäufliche Objekte kann der Makler ebenso über einen Hausmeisterdienst in einen repräsentablen Zustand versetzen lassen. Diese Maßnahme verbessert die Vermarktungschancen für eine Immobilie und dient auch der Wertsteigerung.

Bei Immobilien mit mehreren Wohn- oder Gewerbeeinheiten kann der Makler eine Wertsteigerung erzielen in dem er eine Aufmietung durchführt, also leer stehende Einheiten versucht zu vermieten. Anschließend erfolgt eine Veräußerung dieser Immobilie als Kapitalanlage, da entsprechende Mieterträge erzielt werden. Die Erzielung von Mieterträgen stellt für einen Anleger bzw. Investor oft ein lukratives

⁶⁷ Vgl. Nielsen, Immobilien-Verkauf, 1997, S. 25

Argument für einen Kauf dar.

Weiterhin ist eine Analyse von genutzten Gebäuden möglich. Diese kann ein Immobiliendienstleister durchführen. Daraus können sich Kostenersparnisse ergeben, die zur Wertsteigerung beitragen. Beispielsweise bei der Wahl von Dienstleistern bezüglich Energie und Wasser.

Der Makler kann weiterhin versuchen den Wert einer Immobilie über entsprechende Marketingstrategien zu steigern. Beispielsweise in dem er die Vorzüge, Vorteile und Besonderheiten, die das betreffende Objekt aufweist bei der Vermarktung in den Vordergrund stellt. Jedoch gilt es dabei die vorhandene und/oder geplante Nutzungsart der Immobilie zu beachten. Zu den Vorzügen können zählen technische Besonderheiten (Aufzug), ausstattungs-technische Besonderheiten (Sauna, Innenpool), lagetechnische Besonderheiten (Stadtzentrum bei Gewerbeimmobilien, ruhige Dorflage in stadtnähe bei Wohnimmobilien) ebenso wie architektonische Besonderheiten.

Wie schon in den voran gegangenen Gliederungspunkten erwähnt hat der Immobilienvermittler eine Kundendatei, welche er hingehend potentiellen interessierten Erwerbern analysieren kann. Unter Umständen sind nach einer gewissen Vermarktungsdauer des Objektes mehrere potentielle Käufer vorhanden. Eine Erlössteigerung kann der Makler in diesem Fall durch geschickte Preisverhandlung erzielen. Jedoch sollte er selbst die Preisverhandlungen mit den Interessenten durchführen. Eine Immobiliengesellschaft, welche weit entfernt von der Immobilie selbst und dem Interessenten ist, stellt keine vertrauenswürdigen Ansprechpartner dar. Eine weitere Möglichkeit den Verkaufspreis zu steigern besteht in der Umnutzung der Immobilie. Beispielsweise es handelt sich bei dem Verkaufsobjekt um ein zweigeschossiges Wohn- und Geschäftshaus mit gewerblicher Nutzung im Erdgeschoss und Wohnungen im Obergeschoss. Jedoch stellt der beauftragte Immobiliendienstleister vor Ort fest, dass keine Nachfrage nach Gewerbeflächen existiert bzw. es keinen Markt dafür gibt. Nun kann er der zuständigen Immobiliengesellschaft anraten, die bestehende Gewerbeinheit in Wohnungen umzunutzen. Dies kann zwar mit baulichen Veränderungen und damit Kosten verbunden sein bewirkt aber eine erhebliche Steigerung des Verkaufspreises, da nun Nachfrage besteht.⁶⁸

4.2 Möglichkeiten bei ZV – Objekten

Zuerst einmal hat der Makler wieder die Möglichkeit an den Eigentümer heranzutreten. Dieser kann den Objektzustand beeinflussen und einige Maßnahmen, die zur Wertsteigerung des Objektes beitragen, durchführen. Dazu gehört beispielsweise die

⁶⁸ Vgl. Andreas Schmitz, Archon Group Berlin, Immobilienvermittler, 13.01.10, telefonisch

Entrümpelung und Räumung der Immobilie. Im Punkt 4. 1 Möglichkeiten bei Bestandsobjekten ist bereits näher auf diese Problematik eingegangen. Jedoch ist der Eigentümer, wenn er die Immobilie selbst nutzt, nicht interessiert wert steigernde Maßnahmen vorzunehmen, da er die Immobilie nicht veräußern will.

Auch hier kann der Makler wieder einen Hausmeisterdienst einschalten, der die betreffende Immobilie betreut. Jedoch gestaltet sich diese Maßnahme bei genutzten Zwangsversteigerungsimmobilien schwierig, wenn die Nutzer keinen Zutritt zum Objekt gewähren.

Für den Interessenten stellt der Makler den Ansprechpartner, Berater und Begleiter dar, der ihn während der Zwangsversteigerung begleitet. Der Interessent hat somit mehr Vertrauen zum Makler, also seiner Kontaktperson, als zu einer Gläubigerbank, die nicht vor Ort ist. Damit hat der Makler mehr Chancen, den Interessenten zu einem hohen Gebot zu bewegen. Eine wichtige Rolle spielt hierbei wieder die Beratungstätigkeit, womit der Makler eine Vertrauensbasis zum Interessenten schafft. Damit trägt er auch zur Wertsteigerung der Immobilie bei.

Durch seine Interessentendatenbank und Vermarktungstätigkeit vor Ort hat der Immobiliendienstleister mehrere Interessenten, welche an der Ersteigerung des Objektes interessiert sein könnten und somit zum Termin erscheinen. Dadurch wird ein künstlicher Nachfragemarkt geschaffen. Indem sich die Interessenten versuchen gegenseitig zu überbieten, um die Immobilie zu ersteigern kommt es zu einer realisierten Erlössteigerung.⁶⁹

Als Immobiliendienstleister vor Ort kann der Makler eine Einschätzung von Baumängeln bzw. Reparaturstau übernehmen. Somit kann er beurteilen, ob eine Objektverschlechterung droht oder auch ob eine mögliche Vermietung des Objektes realisiert werden kann. Um eine Wertsteigerung der Immobilie herbeizuführen kann der Makler die Vermietungstätigkeit vor Ort übernehmen und zudem die Beauftragung und Überwachung von Renovierungs- und Baumaßnahmen durchführen. Eine deutschlandweit tätige Immobiliengesellschaft verfügt durch den Einsatz eines regionalen Immobilienvermittlers über eine optimale Informationslage in Bezug auf langfristige regionale Gegebenheiten / Veränderungen (z.B. zu erwartendes Baurecht, zu erwartende Bodenwerte).⁷⁰ Dem Makler ist es möglich die Vermarktungsaktivitäten an sich eventuell ändernde Gegebenheiten anzupassen bzw. dahin gehend zu ändern. Es besteht auch die Chance auf Grund sich ändernder regionaler Gegebenheiten eine Erlössteigerung zu realisieren (Bsp. Bodenwerterhöhung).

⁶⁹ Vgl. Diane Höffler-Kucharzik, Exolvo Immobilienkonzepte, Geschäftsführerin des Unternehmens, 11.01.2010, telefonisch

⁷⁰ Vgl. Brigitta Mühlhans, GHG Berlin (Tochterunternehmen der BAG Hamm), Prokuristin, Tätig im Bereich Immobilienverkauf für die Gebiete Berlin / Brandenburg / Sachsen, 19.01.2010, telefonisch

Das Problem bei Zwangsversteigerungsimmobilien liegt oftmals darin, dass die zuständige Gläubigerbank in der Regel nichts mehr in Ihre Immobilien investieren möchte. Somit hat der Makler wenig Einfluss und ebenso Handlungsmöglichkeiten im Bezug auf die Wertsteigerung von Immobilien, die er im Auftrag einer Gläubigerbank vermarktet.

6. Zusammenfassung des Bachelorprojektes

Je nachdem ob es um die Vermarktung von Bestandsimmobilien bzw. Immobilien von Privat geht oder um die Vermarktung von Zwangsversteigerungsimmobilien unterscheidet sich die Rolle des Immobiliendienstleisters.

Bei der Vermarktung von Bestandsobjekten übt der Makler die Vermarktungstätigkeit aus. Dazu gehört die Auftragsbeschaffung, die Angebotsgestaltung und die Vermittlung.

Als Makler von Zwangsversteigerungsimmobilien hingegen rückt die reine Vermarktungstätigkeit in den Hintergrund. Die Rolle des Immobiliendienstleisters in der Zukunft ist mehr die Beratungstätigkeit. Das bedeutet er fungiert als Berater und Ansprechpartner für Interessenten, die mit der Ersteigerung von Immobilien und deren Ablauf, Inhalten, Vor- und Nachteilen im Gegensatz zu einem Immobilienerwerb im Freiverkauf wenig bzw. noch keine Erfahrung haben. Dabei stellt der Makler für den Interessenten auch eine zuständige Stelle bzw. einen Vertrauten dar, an den er sich bei Fragen wenden kann. Viele Interessenten haben zu einem Makler vor Ort, mehr Vertrauen als zu einer großen unpersönlichen Immobiliengesellschaft, die nicht vor Ort ist. Das heißt ein Immobiliendienstleister, der sich mit der betreffenden Immobilie und der Thematik Zwangsversteigerungen auskennt sowie kompetent berät wirkt persönlicher und vertrauenswürdiger als eine von der Immobilie weit entfernte Gläubigerbank.

Ebenso nimmt er die Position als Vermittler zwischen Gläubigerbank und Interessenten ein. Dies bedeutet auf der einen Seite vertritt der Makler die Interessen der Gläubigerbank und auf der anderen Seite die Interessen seines potentiellen Bieters. Die Gläubigerbank möchte möglichst ein hohes Gebot erzielen. Der Interessent möchte die Immobilie günstig ersteigern.

Um die Besonderheiten im Vermarktungsprozess von Zwangsversteigerungsimmobilien gegenüber frei verkäuflichen Immobilien zu verdeutlichen dient die graphische Darstellung, bezeichnet mit Anhang 5. In dieser ist zu sehen, dass die Informationsaufbereitung (Erstellung des Exposés, Ermittlung des Abgabepreises, Vorbereitung der Vermarktung), die Betreuung der Liegenschaft (Besichtigungen), die Verkaufsberatung (Erläuterung des ZV-Termins bzw. des

Kaufvertrages sowie Aufklärung über Vor- und Nachteile des jeweiligen Erwerbsweges im Vorfeld der Kaufvertragsvorbereitung- und abwicklung) und der Erwerbsprozess (Kaufvertragsvorbereitung- und abwicklung) einer Zwangsversteigerungsimmoblie für den Immobiliendienstleister einen geringeren Zeitaufwand mit sich bringt im Vergleich zu frei verkäuflichen Objekten. Dies ist vordergründig dem Vorliegen eines Verkehrswertgutachtens, welches alle wichtigen Informationen enthält, und der im Allgemeinen nicht möglichen Innenbesichtigung der Immobilie geschuldet. Das bedeutet für den beauftragten Makler auch eine Rollenverschiebung in Richtung Berater und Vertrauensperson, da eine professionelle und fachkundige Beratung sowie die Aufklärung der Interessenten über Vor- und Nachteile eines Immobilienerwerbs in der Zwangsversteigerung um ihre Hemmungen dahingehend abzubauen im Vordergrund steht.

Die Höhe der Provision ist in der graphischen Darstellung des Anhang 5 ebenso verglichen. Bei Zwangsversteigerungsimmoblien bekommt der Makler vom Ersteigerer in der Regel keine Provision, sondern nur von seinen Auftraggeber (im Falle des Immobilien Service Lichtenau eine deutschlandweit tätige Immobiliengesellschaft). Während er beim Freiverkauf einer Immobilie von beiden Parteien (Käufer und Verkäufer) Provision verlangen kann. Natürlich bekommt der Immobilienvermittler bei Zwangsversteigerungsobjekten weniger Provision als bei frei verkäuflichen Liegenschaften. Jedoch kann auch die Vermarktung von vielen Zwangsversteigerungsimmoblien ein gewinnbringendes Geschäft darstellen.